

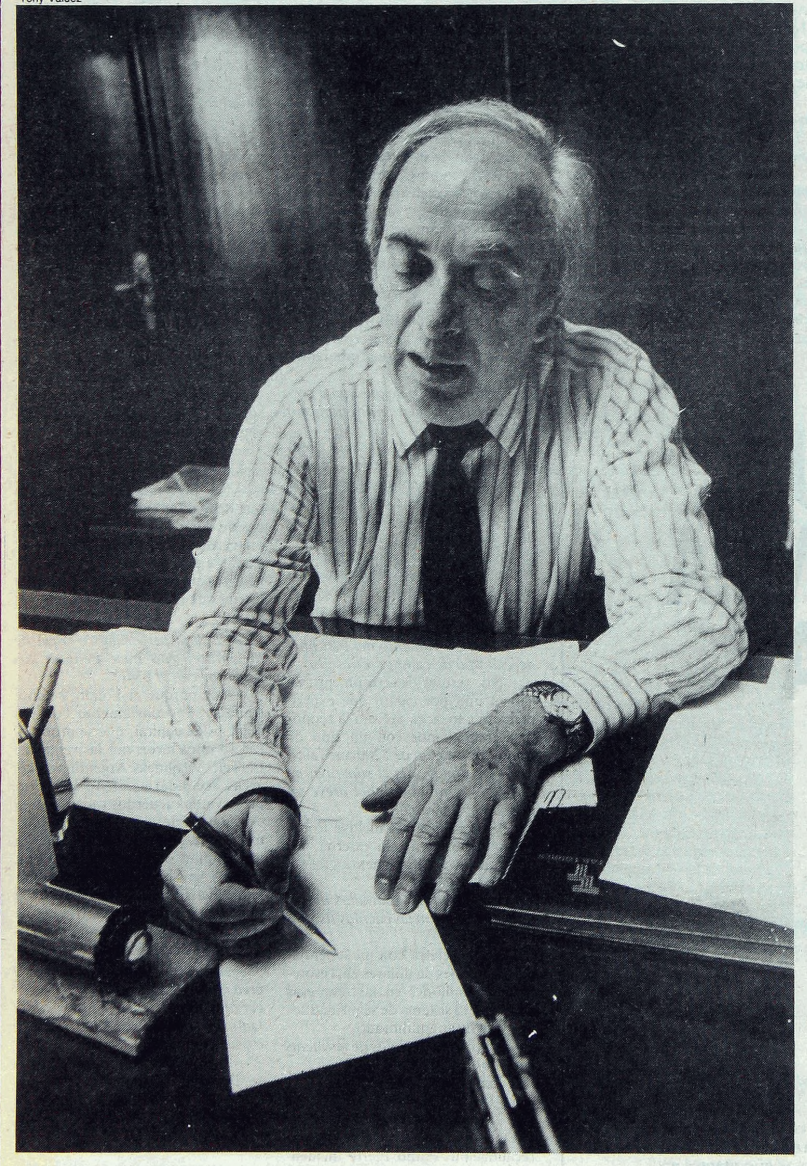
Suplemento económico
Página/12

Domingo 23 de diciembre de 1990 - Año 1 - Nº 35

El satanico Doctor No

Reportaje al supersubsecretario Saúl Bouer

Tony Valdez



- "No vamos a crear nuevos impuestos ni aumentar alícuotas"
- "Se reformará la Ley Penal Tributaria"
- "2000 grandes contribuyentes concentran el 65 por ciento de la recaudación"
- "El superávit fiscal de diciembre será de 90 millones de dólares"
- "La eliminación de las retenciones impactará en la recaudación de 1991 en 400 millones de dólares"



(Por Jorge Luis Velázquez)
Apenas uno ingresa a su despacho se encuentra con un letrero que dice: "No se conceden audiencias por expedientes que requieran financiamiento del Tesoro". Broma o advertencia, lo cierto es que Saúl Bouer concentra actualmente todo el poder de caja del Estado —los gastos y los ingresos— y hace profesión de fe a un segundo cartel que cuelga de una pared a espaldas de su escritorio: "No tengo, no puedo, no pago". Jura que no piensa crear nuevos impuestos, sino que aplicará severas penas a los evasores de los tributos que ya existen. "La muestra de que la Ley Penal Tributaria no funcionó es que no hay nadie preso", señaló durante una entrevista con CASH. Asegura que podrá aumentar la recaudación sin recetas extrañas y sin apelar a la privatización de la Aduana. Negó también que se vaya a aplicar un blanqueo, versión que recobró cuerpo en estos días tras el alejamiento de Raúl Cuello.

—¿Cómo va a hacer para recaudar más? Su antecesor en el cargo sostuvo que con el esquema impositivo actual es imposible esperar una recuperación que la aproxime a los niveles de 1989.

—A partir de la semana que viene voy a recibir informes detallados de la DGI y la Aduana, en los cuales habrá un diagnóstico de la situación actual de los dos organismos y un listado de cuáles son las necesidades que tienen para mejorar su funcionamiento. Mi objetivo es no crear nuevos impuestos ni aumentar las alícuotas, pero sí aplicar firmemente todos los alcances de la Ley Penal Tributaria y hacer cumplir con la Ley de Procedimiento Fiscal.

—Hay muchas críticas hacia la Ley Penal Tributaria. Parece que no conforma a nadie en el Gobierno...

Empresas estatales
Cumplimiento impositivo período 1990

— En millones de dólares de cada mes —

CONCEPTO	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SET.	OCT.	NOV.
Impuestos retenidos	102,42	44,64	74,86	82,09	158,02	224,90	295,51	171,49	312,95	295,46	304,86
Impuestos depositados	73,85	34,99	39,50	67,12	107,01	151,81	160,12	135,16	253,03	301,19	299,88
% de cumplimiento	72,11%	78,39%	52,77%	81,76%	67,72%	67,50%	54,18%	78,82%	80,85%	101,94%	98,37%
Total recaudación impositiva	546,56	308,05	426,10	529,28	716,50	797,97	800,47	784,38	746,44	1111,26	1275,32
Relación imp. empr./ Recaudación total	13,51%	11,36%	9,27%	12,68%	14,93%	19,02%	20,00%	17,23%	33,90%	27,10%	23,51%

—La pregunta que nos hacemos es si funcionó o no. Sinceramente creo que no funcionó porque (piense un momento), porque no hay nadie preso, ¿entendés? Y el mayor problema es la evasión, que según nuestros cálculos es del 40 por ciento de lo que se debería recaudar. Tenemos instrucciones precisas del presidente de la Nación de reformar todo aquello que resta eficacia a esa ley.

—¿Van a controlar específicamente a algún grupo de contribuyentes?

—A nadie en particular, la ley es para todo el mundo igual.

—Sin embargo se sabe que tienen bajo la lupa a un universo de 2000 grandes contribuyentes...

—No necesariamente bajo la lupa, pero si no se puede olvidar que ese sector representa prácticamente el 65 por ciento del total de la recaudación, básicamente por su contribución de Ganancias.

—¿Con la renuncia de Cuello quedó abierta la posibilidad de instrumentar un blanqueo?

—No, para nada. Por ahora no se piensa en esto.

—¿Se va a quedar definitivamente con la Subsecretaría de Finanzas Públicas?

—No, lo mío es un interinato. A mediados de enero, casi coincidentemente con la presentación del Presupuesto 1991, el ministro será quien tome alguna decisión sobre los hombres.

(A sólo cinco metros del escritorio de Bouer, puerta de por medio, está el despacho de su hombre de mayor confianza, Julio César Aguilar, un contador especialista en elaboración de presupuestos y recaudación impositiva. Su nombre suena insistentemente como seguro reemplazante de Cuello una vez que concluya la transición de Bouer.)

—¿Es cierto eso?

—Y... no sé. El negro (por Aguilar) sabe mucho del tema y hace más de treinta años que trabajamos juntos.

—¿Cómo es eso de que van a presentar el 15 de enero el Presupuesto 1991?

—Tenemos el trabajo muy avanzado. Lo hicimos a valores constantes, es decir a precios de diciembre de 1990, de manera que genere un superávit fiscal de caja, primario, de todo el sector público consolidado, no financiero, de aproximadamente 4 puntos de Producto Bruto que, según nuestros cálculos, el año que viene estará en unos 140.000 millones de dólares.

—Pero ese aumento del PBI obedece al tipo de cambio retrasado.

—No, resulta del crecimiento de casi el uno por ciento que experimentará a lo largo del año la economía. Trabajamos con un tipo de cambio promedio de 7200 australes.

—¿De dónde sale el superávit de caja si el resultado global prevé un déficit considerable?

—El déficit global incluye lo devengado por la deuda externa. Lo otro atiende exclusivamente a los resultados de caja.

—Hablando de resultados de caja, ¿cómo cierran las cuentas fiscales de diciembre?

—El mes cierra con un superávit de 10 millones de dólares en Tesorería y 80 millones en las empresas públicas. El sistema de seguridad social va a estar equilibrado.

—Esto está muy lejos de las metas comprometidas con el FMI.

—Este último mes sí.

—¿Qué pasó?

—Hubo un incremento del gasto que no tuvo correspondencia en la recaudación. Hubo fuerte incidencia de salarios y principalmente del aguinaldo. El pago del medio aguinaldo en la administración pública central insumió 900.000 millones de australes. El total de sueldos engloba 2048 billones de australes.

—Y los ingresos cayeron.

—No. Se mantuvieron levemente por encima de los niveles de noviembre en términos nominales, pero no son suficientes para afrontar los gastos del mes. Ingresan diariamente 200.000 millones de australes promedio y yo necesito que ingresen 350.000 millones.

—Y ustedes gastan en función de los 350.000...

—No. En función de los 200.000 millones. La idea fuerza es gastar sólo lo que entra, en un estricto régimen de caja.

—En atención a esas restricciones, ¿cómo y cuánto compra el Estado?

—A la fecha de hoy, los libramientos impagos son equivalentes a 5 días de recaudación, o sea un billón de australes. Todos los trámites los hacen los ministerios y organismos, nosotros recibimos las órdenes de pago y en un plazo no mayor de cinco días los proveedores pueden pasar a cobrar por ventanilla, al contado. En caso de excederse ese plazo, se ajusta por precios mayoristas, tal como dice el decreto 1757. Los gastos diarios en servicios y mantenimiento rondan los 100 mil millones de australes.

—No pagan con bonos...

—No, la deuda que se consolidó con un bono es hasta el 31 de marzo pasado. En función de eso hicimos un censo de proveedores cuyos resultados están siendo procesados, sobre las 2700 presentaciones que hicieron las empresas.

—¿Ya se sabe cuál es el monto real de la deuda?

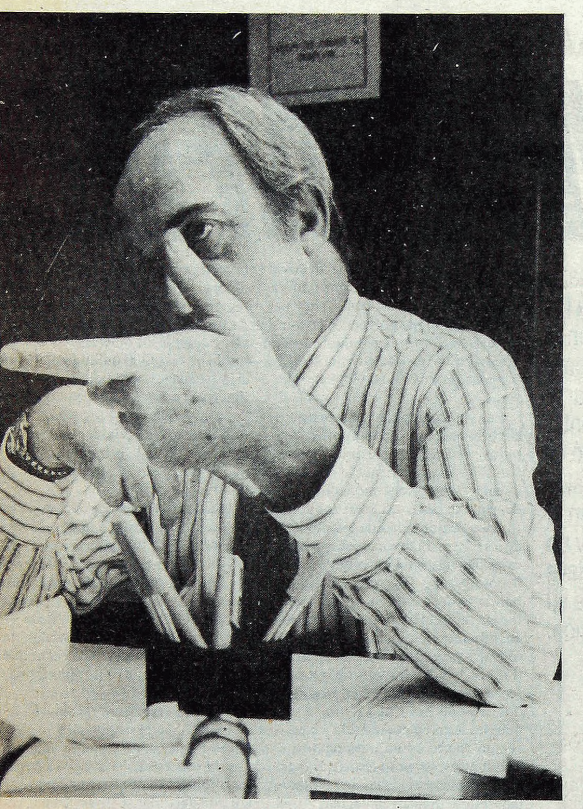
—No, pero mis estimaciones son que debe estar entre 6 y 8000 millones de dólares. Los reclamos deben ser certificados por el Tribunal de Cuentas o la SIGEP, según su origen, y en un plazo que no vaya más allá de fines de febrero se entregarán los títulos.

—La baja performance fiscal de diciembre, ¿no hace peligrar los acuerdos con el FMI?

—No, porque el Fondo siempre trabajó subsidiariamente con los ingresos de capital, que se produjeron en estos meses por las ventas de ENTel, Aerolíneas Argentinas y las áreas secundarias. Esto permitió preservar los acuerdos y mantener la expectativa de que en enero podamos empezar a discutir un acuerdo más amplio. Si no viene una misión a Buenos Aires a monitorear los resultados del último trimestre, voy a viajar alrededor del día 10 a Washington para manejar personalmente la discusión.

—Ahora que pasó a manejar el área de ingresos va a tener que colocar otros cartelitos en la oficina de al lado. ¿Ya se le ocurrió el texto que va a usar?

—No, estoy con demasiado trabajo. Dejámelo pensar hasta la semana que viene.



EL DILEMA FISCAL

AJUSTE

La viabilidad del actual programa requiere un superávit fiscal mucho mayor pero que es muy difícil de conseguir con exportadores sujetos al retraso cambiario y con un mercado interno que registra niveles de actividad muy bajos.

(Por Eduardo Jacobs) El año 1990 termina relativamente bien desde el punto de vista económico. Mucho más si se tiene en cuenta desde dónde se partió. A esta altura del año pasado se estaba yendo Rapanelli y la liberalización del mercado de cambios era acompañada con una brutal aceleración en el valor del dólar y una suba sin precedentes de la tasa de interés. Después vinieron los rumores de la dolarización y las remarcaciones de fin de año, el Plan Bónex, la hiperinflación de febrero, el derrumbe del nivel de actividad y los salarios, etc. No se puede decir que el '90 comenzaba bien para la economía argentina.

Un año después la situación ha mejorado. El nivel de actividad se recuperó hasta alcanzar los mejores registros desde 1987, la tasa de inflación es moderada, la situación fiscal es manejable, y el Banco Central domina la situación cambiaria. El equipo económico está fuerte. Quizá no tan fuerte como en noviembre, pero sigue fuerte.

Vista como una transición, entonces, y en comparación con la situación que se vivió a comienzos de año, estamos mejor. Pero qué ocurre si miramos la situación con una perspectiva más amplia, pensando por ejemplo en el empleo, el salario real, la inversión y el crecimiento económico. Ahí la cuestión deja de ser tan clara y entramos a un terreno más complicado para el análisis porque supone discutir modelos de desarrollo.

El equipo económico de gobierno se adscribe a lo que se conoce como el Washington Consensus —en criollo el Consenso de Washington— que abarca entre otros al FMI, al Banco Mundial, pero también a muchos especialistas en el estudio de América latina. La tesis central de esta corriente de pensamiento, hoy por cierto dominante, es que el ajuste estructural es condición necesaria y suficiente para el crecimiento económico. Los países de la región, y Argentina no es la excepción, tienen que achicar sustancialmente la estructura del Estado, eliminar el déficit público, privatizar las empresas estatales, abrirse al comercio internacional, eliminar los subsidios, flexibilizar los mercados de trabajo, y normalizar los pagos internacionales por servicios de la deuda externa. Cuando estas reformas estén suficientemente avanzadas, las economías recuperarán su capacidad de crecimiento.

Esta es la concepción del presidente del Banco Central cuando afirma que la Argentina "será espectacular". Se hacen las reformas, comienzan a funcionar los mecanismos de mercado, ello permite la estabilidad de precios, se recupera la inversión y la economía empieza a crecer. Sin embargo, las cosas pueden no ser tan promisorias para el futuro económico argentino. Desde nuestro punto de vista la economía argentina no va a recuperar "naturalmente" su capacidad de crecimiento y de generación de empleo. La capacidad de los mecanismos de mercado como para inducir una aceleración de la tasa de crecimiento es muy cuestionable por tres órdenes de factores. En primer lugar, la experiencia internacional pone claramente de manifiesto que los países exitosos en lo que hace a su capacidad de crecer y mejorar su nivel de vida tuvieron que apelar a activos mecanismos de políticas para incentivar los procesos de inversión y consolidación del crecimiento. En segundo lugar, en el plano teórico existe una encendida polémica respecto de la verosimilitud de la tesis del Consenso de Washington. Para muchos autores no parece tan claro que el crecimiento se pueda alcanzar a través de las reformas estructurales. Por último, el análisis y la comprensión del funcionamiento de la economía argentina en los inicios de la década de los 90 no sugiere que nos estemos encaminando hacia un capitalismo dinámico.

La economía argentina requiere de una estrategia de crecimiento con equidad. Una democracia joven que tiene que consolidarse sobre una economía estancada hace 15 años no dispone de los tiempos que pudo disponer para el ajuste, por ejemplo, el gobierno de Pinochet en Chile, ni tampoco puede sacrificar permanentemente a los sectores de la producción sin que haya problemas que dificulten la marcha de la política económica. Argentina no tiene otra opción más que la de atacar simultáneamente: la normalización del presupuesto fiscal, la estabilidad de precios y el aumento de la inversión. Evidentemente sería mucho más sencillo desde el punto de vista del diseño y la instrumentación de la política económica pensar como piensa el Consenso de Washington, los objetivos secuencialmente: primero, normalizamos las cuentas públicas, se reforma el Estado, bajamos los gastos, aumentamos los ingresos y logramos un superávit permanente del sector público. En segundo lugar, estabilizamos la economía. Con superávit fiscal y con apertura de la economía se puede llegar a una tasa de inflación baja y que permita, en tercer lugar, comenzar a crecer. El enfoque secuencial es lógico, sencillo y por ende muy atractivo. Lamentablemente es falso. Una breve reflexión sobre los problemas que actualmente enfrenta la marcha del programa económico nos ayudará a sostener tal afirmación.

El corazón del actual programa económico es el superávit de la Tesorería. Dado que una economía poshiperinflacionaria no acepta una elevada cantidad de moneda y por ahora no se quiere recurrir a nuevos títulos de deuda pública interna, la única opción que tiene el Tesoro como para pagar los 300 millones de dólares que tiene que pagar, adentro y afuera, cada mes, es obtener un superávit equivalente en sus cuentas. Mal que bien a lo largo del año el superávit se logró. Apelando a los ingresos excepcionales de las privatizaciones y desregulaciones se obtuvo cierto nivel de superávit. A comienzos de 1991, sin embargo, se presentan dos problemas serios. El superávit desaparece, el gasto público está en un nivel tan bajo que es difícil de reducir y los ingresos públicos caen con la caída en el nivel de actividad. Al mismo tiempo la inflación no baja de un dígito alto y profundiza un atraso cambiario que pone en situación de *default* a los sectores exportadores.

¿Cómo aumentar la presión fiscal en una situación en donde: los exportadores están al borde de la quiebra, el mercado interno está funcionando en un bajo nivel de actividad y con una rentabilidad muy estrecha, y las tarifas públicas son muy elevadas para el consumidor? La solución viene por el lado de las provincias, dicen unos. Hay que abrir la economía para frenar la inflación y disminuir el retraso cambiario, dicen otros.

La situación es muy complicada y no alcanza con ajustes parciales, hace falta un nuevo programa económico que necesariamente va a tener que pivotear sobre una nueva propuesta fiscal. La situación del sector público no se arregla cambiando a un par de funcionarios ni poniendo impuestos de emergencia. Si el equipo económico profundiza la línea del Consenso de Washington necesariamente va a promover una mayor recesión sin que ello le garantice estabilizar el nivel de precios y comenzar a crecer. Si el equipo económico asume una posición diferente tiene que diseñar una estrategia que seguramente también contemplará un durísimo programa fiscal pero que el mismo incluirá prioridades de inversión, y programas de expansión que le permitan salir de las recurrentes encerronas a las que conduce el ajuste ortodoxo.

El idish y Herminio

(Por J.L.V.) "En realidad, nuestra especialidad, sobre todo la de Julio (Aguilar), es recaudar. Siempre nos ocupamos de mejorar ostensiblemente la recaudación en todos los lugares que estuvimos, ya sea Avellaneda, Tierra del Fuego o cualquier municipio del Gran Buenos Aires", rememoró Bouer en otro tramo de la entrevista.

Criado durante muchos años en Villa Crespo, hincha de Atlanta, no se priva de homenajear a sus ancestros en cuanta oportunidad encuentra. Como en aquella reunión de gabinete económico de hace quince días en la que se quejó en idish porque la recaudación no le alcanzaba para cubrir los gastos.

"Tenemos planes sencillos pero contundentes. Mayor control de los contribuyentes, sobre todo en Ganancias, hacer más ágiles los mecanismos de recaudación, dotar de mejores recursos a los organismos y pagarles mejores sueldos a los empleados para que estén con ganas de trabajar", destacó.

—*¿Van a avanzar con el plan de privatización de la Aduana?*

—Ese proyecto no está entre nuestros planes.

—*¿Cómo lo va a afectar la eliminación de las retenciones?*

—Impacta en 400 millones de dólares menos, que se compensarán con la ampliación del IVA generalizado a los servicios y con el aumento de la alícuota al 15,6 por ciento. De todos modos la magnitud de la reducción de retenciones es un tema en discusión.

—*¿Cuál va a ser su posición?*

—Y, lógicamente, trataré de minimizar el impacto fiscal todo lo que pueda.

—*Un sector que últimamente está contribuyendo de manera casi decisiva a la recaudación son las empresas públicas...*

—Sí, es cierto, la participación de sus contribuciones al Tesoro se fue incrementando considerablemente en los últimos meses, a partir de que empezaron a cumplir con las pautas del ajuste. (Ver cuadro.)

—*¿De dónde viene su afinidad con las cuentas fiscales y el peronismo?*

—¡Yo soy peronista de toda la vida! (Gesto sorprendido por la pregunta.) Fui subsecretario con Alfredo Gómez Morales en 1974, integré el Consejo Nacional para el Desarrollo, de donde salimos los mejores especialistas de la época (esto último lo agrega en tono de broma).

—*Usted también tuvo una experiencia más reciente con peronistas como Jorge Matzkin...*

—Exactamente, fui durante cuatro años jefe de asesores en la Comisión de Presupuesto y Hacienda de la Cámara de Diputados...

—*Hasta que ganó el peronismo y vino a este ministerio con Rapanelli.*

—Claro, en ese momento trabajamos mucho con Curia y con Ferreres en la redacción de la Ley de Emergencia Económica. Cuando Rolo Frigeri se fue me propusieron la Secretaría de Hacienda.

—*También trabajó con Herminio Iglesias. Esa es una experiencia que usted siempre destaca entre sus antecedentes para el cargo.*

—Por supuesto. Fue en 1974. También con Julio Aguilar. Allí estuvimos un año y nos fuimos dejándole la intendencia de Avellaneda totalmente saneada y con un superávit de caja efectivo de dos millones de dólares. ¡Dos millones de dólares!

—*Si en este cargo logra resultados parecidos puede que lo aplaudan, si no...*

—Creemos que los va a haber. Nuestra especialidad es presupuesto y recaudación. La consigna que manejamos con Aguilar siempre fue que mejoremos la recaudación y después sepamos, con los recursos que tenemos, cómo vamos a hacer el Presupuesto. Eso sí, siempre les pedimos a los intendentes que otorguen una mejora en las retribuciones de las direcciones de renta. Si no los tenés bien, no los podés pedir resultados. Al ministro González le vamos a pedir hacer lo mismo en DGI y Aduana.

FINANZAS

POR ALFREDO ZAIT

El Buen Inversor

LA AMANTE INFIEL

El dólar planchado descoloca a los exportadores, quienes formaron un club para tratar de recuperar el cariño del billete que tantas satisfacciones les brindó en otros tiempos. González Fraga se convirtió en el guardián del dólar y no promete entregar la llave para abrir el camino de su recuperación.

Los tradicionales especuladores de la calle San Martín, que mantenían hasta hace muy pocos meses sus cabezas firmes observando las cotizaciones de las pizarras de las casas de cambio, se entretienen ahora con otro tipo de especulación: a partir de los calores del verano sus cabezas ya no están rígidas, y giran ininterrumpidamente sus cuellos para apreciar a las bellas chicas que circulan por las calles de la City, desentendiéndose de un dólar que perdió los atributos de amante preferida. Pero el mayor desengaño amoroso con el billete verde lo están sufriendo los exportadores, que se están convenciendo de que a una amante no se la puede dejar libre en el mercado sin correr el riesgo de que los traicione.

Para recuperar el amor perdido, los exportadores formaron un club (el Club de los Exportadores) con la participación de Pérez Companc, Aluar, Pasa, Siderca e Indupa, entre los más importantes. Sin mencionar a la amante, presionan al Gobierno para recuperar beneficios impositivos y para que disminuya el peso de las tarifas sobre su producción. Buscan de esa forma mejorar el tipo de cambio efectivo por sus ventas al exterior.

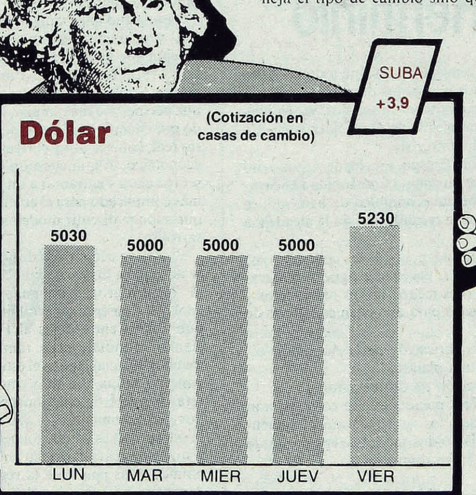
En esta semana contaron con la colaboración de un intermediario (Eduardo Angeloz) que brindó alternativas para que el vínculo afectivo entre el dólar y los exportadores vuelva a fortalecerse como hace un tiempo. La reducción de los encajes bancarios y de los impuestos que afectan a las tarifas fueron las dos medidas propuestas al Gobierno por Angeloz.

Pero quien tiene la llave para abrir el corazón de la amante infiel hace oídos sordos a los reclamos. Javier González Fraga defiende el actual esquema cambiario y monetario que deprime al dólar a un nivel que esfuma la rentabilidad de los exportadores. Tiene miedo de bajar los encajes bancarios (el porcentaje de los depósitos del público captado por los bancos que se encuentra indisponible en el Banco Central), ya que cuando intentó esa medida en agosto el dólar se disparó a 6500 australes. Los bancos empezaron a armar bicicletas financieras con esos fondos, lo que llevó al Central a dar marcha atrás en esa medida y a aplicar un fuerte apretón monetario.

Entonces, las propuestas de Angeloz, como las esperanzas de los exportadores, se frenan en la puerta del guardián del dólar planchado. González Fraga insiste en que él no maneja el tipo de cambio sino que se preocupa por regular la cantidad de dinero. Los 2500 millones de dólares de reservas de libre disponibilidad equivalen en la actualidad al 75 por ciento de los billetes en poder del público, casi 1300 millones al 45 por ciento del agregado monetario M1 (el dinero en manos de la gente más los depósitos a la vista) que suma 5620 millones, y al 22 por ciento de todos los australes de la economía que trepan a cerca de 11.500 millones de dólares.

Esa cantidad de dinero, medida en dólares, es superior a la que existía antes del Plan Bónex. Pero el retraso del dólar es el principal motivo para que se produzca ese resultado, pues a un dólar de diciembre del año pasado que expresado en moneda de hoy equivale a 14.000 australes, la cantidad de australes de la economía sería tan sólo 4100 millones de dólares.

Mientras González Fraga pueda regular la liquidez continuará controlando el mercado, según lo muestra la relación entre reservas y agregados monetarios. Entonces, cualquier corrida del dólar se podrá frenar cerrando tan sólo la canilla que libera los australes, por lo que los especuladores de la City tendrán que rezar para que el verano no se termine nunca y los exportadores seguir llorando por ahora por la amante infiel, con la esperanza de que la presión económica y política la haga volver a sus brazos.





Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 14/12	Viernes 21/12	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1981	476.000	480.000	0,8	−1,0	293,1
1982	485.000	496.000	2,3	0,6	228,5
1984	362.000	367.000	1,4	−5,4	251,4
1987	330.000	340.000	3,0	−0,6	206,2
1989	287.000	284.000	−1,1	−1,7	—

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas. Los Bónex 1989 comenzaron a cotizarse el 22 de enero.

Bónex en dólares

Serie	Viernes 14/12	Viernes 21/12	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1981	97,0	97,5	0,5	0,8	37,8
1982	96,7	98,0	1,3	0,5	23,6
1984	73,5	73,9	0,5	−4,7	28,7
1987	66,9	67,4	0,7	−1,5	11,2
1989	57,5	57,1	−0,7	−0,5	—

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares. Los Bónex 1989 comenzaron a cotizarse el 22 de enero.



Acciones

	Precio (en australes) Viernes 14/12	Viernes 21/12	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	7,1	7,4	4,2	−10,8	46,4
Alpargatas	1,39	1,45	4,3	−2,7	296,0
Astra	7,7	8,1	5,2	0,0	203,2
Atanor	1,72	1,8	4,7	−18,2	84,5
Bagley	1,15	1,15	0,0	−12,2	155,6
Celulosa	1,2	1,19	−0,8	−11,2	89,9
Electrocolor	37,0	35,5	−4,1	−22,8	112,4
Siderca	0,82	0,87	6,1	−6,5	116,9
Bco. Francés	72,0	73,5	2,1	−1,2	895,7
Garovaglio	22,0	24,0	9,1	2,1	100,0
Indupa	15,1	16,0	6,0	−10,6	103,2
Ipako	38,0	41,5	9,2	−4,6	151,5
Ledesma	14,6	16,0	9,6	0,0	128,6
Molinos	15,5	15,5	0,0	−6,6	222,9
P. Companc	17,9	18,5	3,4	−8,4	168,1
N. Piccardo	1,76	1,65	−6,3	−25,0	65,6
Renault	1,02	0,95	−6,9	−13,6	108,5
Tabacal	1,13	1,0	−11,5	−31,0	99,1
Promedio bursátil			2,4	−7,2	181,4



La cantidad de ₳ que existen

(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 20/12	27.588.194	5517
Base monet. al 20/12	35.363.139	7073
Depósitos al 18/12:		
Cuenta corriente	3.426.829	685
Caja de ahorro	7.088.668	1418
Plazos fijos	10.377.589	2076

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	6,5	6,0
a 30 días	7,0	6,5
Caja de ahorro	5,5	5,0
Call money	6,3	7,2

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

ME JUEGO

JUAN SOMMER
Economista del C.E.C.E.

—El retraso cambiario es una bomba de tiempo para el plan económico?

—Los dos puntos débiles, y que son difíciles de superar sin caer en un importante rebrote inflacionario, son el retraso del tipo de cambio y la situación fiscal.

—Con esos desequilibrios, ¿por qué el plan no explota?

—Existe un alto grado de credibilidad en lo que está haciendo el Gobierno. Todos están convencidos de que el dólar está retrasado, pero nadie juega en su contra.

—¿Cree que esas expectativas se modificarán?

—Esa situación puede prolongarse en el corto plazo. Puede haber un conjunto de factores que generen ruido, pero que no cambiarán las actuales expectativas.

—¿Cuáles pueden ser esos ruidos?

—El resultado de las cuentas fiscales, que será negativo, y la presión política del sector exportador, que sufre una caída de su rentabilidad. Por otro lado, entre febrero y marzo se demostrará que el acuerdo con el FMI es incumplible de acuerdo con las pautas establecidas en diciembre, por lo que se necesitará un nuevo ajuste en el plan. De todos modos, creo que el Gobierno puede controlar todas esas presiones.

—¿Este esquema se puede mantener en el largo plazo?

—Es muy difícil que mejore el tipo de cambio real, entonces el sector privado comenzará su ajuste. Bajarán las exportaciones, aumentarán las importaciones, disminuirá la producción y el salario y, por lo tanto, crecerá el desempleo. Todo esto sin poder aumentar el dólar en términos reales.

—El equipo económico sostiene que con superávit fiscal y profundizando la apertura, el dólar se recuperará.

—Es un análisis muy poco realista. Si el dólar supera a la inflación, la tasa también deberá ser positiva, entonces se generará una entrada de capitales que deprimirá al tipo de cambio. Por otro lado, es muy difícil cerrar las cuentas fiscales con un dólar retrasado y con una caída en el nivel de actividad económica.

—¿Cómo se sale de la trampa del dólar planchado sin caer en un rebrote inflacionario?

—Un camino puede ser el de un tipo de cambio alto, con retenciones a la exportación, y libre acceso al mercado cambiario. Este esquema necesita de un acuerdo sectorial al estilo mexicano.

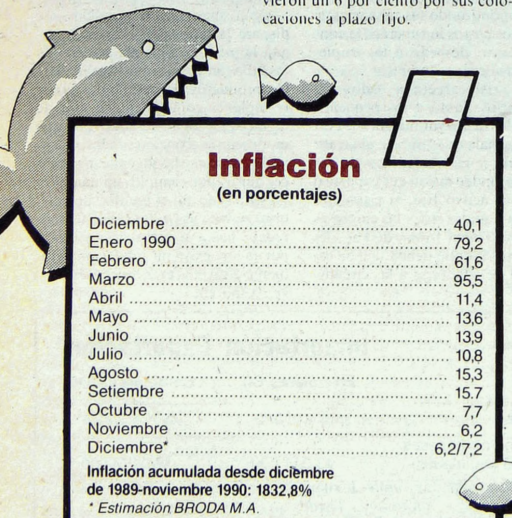
DE HABERLO SABIDO

Acciones - Títulos

Las acciones amagaron a una suba importante, pero finalmente terminaron brindando una ganancia de tan sólo 2,4 por ciento. Se destacaron las subas de Ledesma con un 9,6 por ciento y de Ipako con un 9,2 por ciento, y en la otra punta, la azucarera Tabacal acusó una perdida del 11,5 por ciento. El volumen de negocios fue de tan sólo 11,3 millones de dólares. El Banco Central invervino en el mercado de Bónex para sostener la paridad de la serie 1989 comprando varios millones pero sin poder detener la pérdida final del 0,7 por ciento. El VAVIS 3 fue la vedette del mercado que subió un 21,5 por ciento.

Dólar - Tasas

El dólar se despertó el viernes a última hora y dejó como mensaje de Navidad una suba de casi un 5 por ciento: cerró a 5230 australes. Durante la semana el mercado cambiario estuvo dormido en los 5000 australes y el Banco Central se dedicó a acumular billetes verdes: compró 180 millones. Pero en las operaciones del viernes los negocios con el verde empezaron a elevar temperatura por la presión que ejercieron los que cobraron el aguinaldo y por los inversores que buscaron concretar la ganancia acumulada en los últimos meses con la tasa. En el mercado interbancario se terminó pactando al 7,2 por ciento mensual, mientras que los ahorristas obtuvieron un 6 por ciento por sus colocaciones a plazo fijo.



Inflación
(en porcentajes)

Diciembre	40,1
Enero 1990	79,2
Febrero	61,6
Marzo	95,5
Abril	11,4
Mayo	13,6
Junio	13,9
Julio	10,8
Agosto	15,3
Setiembre	15.7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre*	6,2/7,2

Inflación acumulada desde diciembre de 1989-noviembre 1990: 1832,8%

* *Estimación BRODA M.A.*

TELEFONOS

Guglielmo Carretti, de Telecom

DOS AÑOS PARA EL CAMBIO

Guglielmo Carretti es uno de los veinticinco extranjeros que STET y France Telecom trajeron a la Argentina para conducir Telecom. Durante los días hábiles ocupa la gerencia de Relaciones Externas de la nueva empresa, pero los fines de semana se viste de turista y parte de viaje para conocer algún lugar del país donde va a trabajar en los próximos años.

—¿Cuántas líneas fuera de servicio había cuando se hicieron cargo de la empresa?

—Alrededor de 68.000, y ya las bajamos a 58.000.

—¿Cuáles son las causas principales de que no funcionen 60.000 líneas?

—La red está en un pésimo estado, y además el personal tarda mucho en repararlas. Encontramos que la gente de la empresa no tiene agilidad para reparar las líneas a tiempo.

—¿En cuánto tiempo piensan superar ese problema?

—La prioridad que nos fijamos es la reparación de las fallas, y creemos que en seis meses estará solucionado.

—¿Por qué seis meses y no menos?

—Porque estamos en condiciones de reparar 10.000 líneas por mes.

—¿No podrían gastar más dinero y acelerarlo?

—No es sólo una cuestión de dinero. Nos encontramos con una red muy mala. En este primer mes hemos casi terminado de hacer un relevamiento de cuáles son los problemas más graves, y en base a ello diseñaremos el presupuesto para 1991. Además el tema de las roturas no es lo único urgente: están también los compromisos de Megatel y el mantenimiento de los abonados normales. También debemos reconstruir la estructura de personal, que ha sido partida por la mitad sin demasiado criterio. Hubo edificios en donde al personal se le dijo uno para aquí y otro para allá.

—¿Cuántos franceses e italianos están trabajando en la empresa?

—Unos veinticinco. La mayoría integra un comité de asesores que es el órgano al cual reportan los gerentes de la ex ENTel.

—¿Los gerentes siguen siendo los de antes?

—Sí. Han sido confirmados. Pero reportan al grupo de asesores ítalo-franceses.

—El presidente de Telefónica contó que despidieron gente por casos de corrupción. ¿Pasó lo mismo en Telecom?

—No. No hemos tenido ningún caso hasta ahora. El esfuerzo máximo lo estamos poniendo en mejorar la atención al cliente.

—Sin embargo ayer fui a pagar una factura en una oficina de Telecom que sigue llegando con débito automático equivocado, y no tuve más remedio que tragarme la misma cola de hora y pico que hacía con ENTel.

—La mentalidad de los empleados no se cambia en treinta días.

—Pero yo les pregunté a los empleados de esa oficina y me explicaron que la cola se debía a que la infraestructura de atención es escasa incluso en personal, y que en ese sentido absolutamente nada había cambiado desde el 8 de noviembre.

—Tenga en cuenta que apenas transcurrieron treinta días. Estamos estudiando la forma de mejorar todas esas cosas.

—¿Y en cuánto tiempo se va a percibir un cambio?

—En seis meses para algunas cosas y en dos años para otras.

—Antes de la adjudicación se habló mucho de los intereses entrecruzados de operadores y proveedores. ¿Qué tecnología van a comprar ustedes para los nuevos equipos?

—Llegado el momento llamaremos a licitación.

—Hasta ahora la provisión estuvo casi monopolizada por Siemens y Nec. ¿Es posible que ustedes contraten una nueva?

—No tenemos compromiso alguno con ellos. No hay que olvidar que STET y France Telecom son dos de las empresas de teléfonos más grandes del mundo. STET tiene en Italia 22 millones de líneas y France Telecom más de 27 millones, y ambos cuentan con poderosas industrias que fabrican equipos. En el caso de los franceses son uno de los más importantes productores de la última tecnología disponible. El criterio que vamos a seguir es el de la mejor calidad y el precio más bajo.

—¿Cuándo comienza la instalación de teléfonos públicos?

—Ahora mismo estamos haciendo un relevamiento para saber cuántos funcionan y cuántos no, y para ver si es necesario modernizar los que ya están instalados. Incluso estamos estudiando la posibilidad de modernizar las cabinas.

—¿Qué cambios hubo en materia salarial?

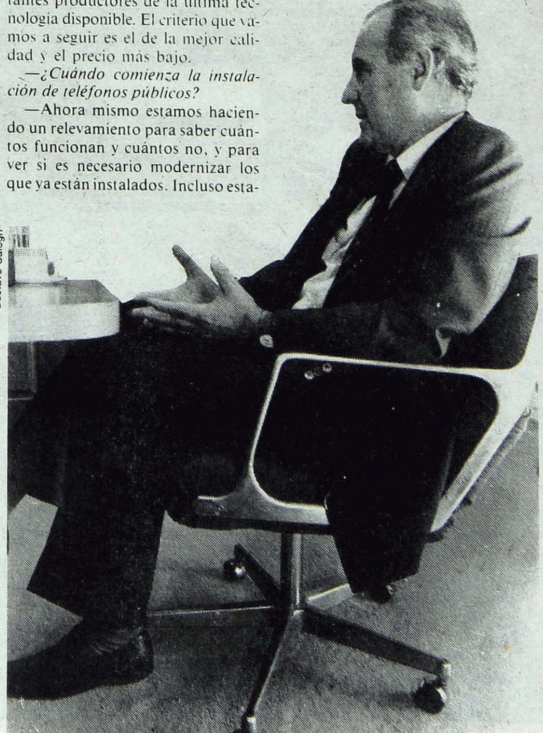
—Ya alcanzamos un primer acuerdo con el sindicato. En general, apuntamos a premiar a quien trabaje más y mejor.

—Imaginando la empresa en régimen, ¿el salario medio que tienen en mente es mayor o menor al promedio actual?

—No estoy en condiciones de responder eso. Debería averiguarlo con la gente de la gerencia de Personal.

—Por último, ¿van a poder juntar a tiempo los papeles de la deuda externa que aún deben o van a pedir una nueva prórroga?

—No va a haber ningún problema.



Gustavo Saiegh

TEXTIL

POCA TELA PARA CORTAR

Alejandro Elías

La actualidad de la industria textil se parece más a la de los primeros meses del año, con las secuelas de la hiperinflación, que a la reactivación del segundo semestre. La competencia importada acecha de la mano del dólar barato y se ha frenado el aumento del consumo interno.

(Por Mariana Bonadies) El año que se va dejó en el balance de la industria textil unos cuantos "puntos corridos". Los primeros cuatro meses estuvieron signados por la hiperinflación, que mantuvo en pie sólo al 30 por ciento de la capacidad productiva y que redujo la facturación de las empresas a su tercera parte, es decir, por debajo de los 250 millones de dólares. El segundo semestre comenzó con una lenta recuperación, que en algunos casos llegó al 100 por ciento. Entonces, en la cara de estos industriales se dibujó una sonrisa. Pero merced al retraso cambiario y la presión de los costos internos que aniquilaron la posibilidad de exportar, y al flujo de importaciones definido como "perverso", ese gesto se transformó en preocupación. En consecuencia, varias empresas adelantaron las vacaciones a su personal y están liquidando stock por debajo de los costos de fabricación e incluso Alpargatas —la empresa líder del sector— ya suspendió a todo el personal de la planta de Barracas; nadie se anima a dar nombres, pero los entendidos afirman que este proceso negativo podría desembocar en el cierre definitivo de no pocas persianas.

Como se ve, las expectativas no son optimistas. "Si continúa este proceso, las estimaciones indican que el nivel de importaciones tiende a superar las peores épocas de Martínez de Hoz", señaló el licenciado Emilio Colombo, del departamento de economía de la Asociación de Industrias Textiles (ADITA). "Para colmo —agregó— la adquisición de productos terminados —como tejidos y prendas— supera abruptamente a la de insumos, lo cual marca el tipo de actividad prevista."

Normalmente, la Argentina compra los saldos de contratemporada del hemisferio norte. Este año, esta competencia reviste características "desleales". Así la definió Roberto Favelevic, presidente de la Federación de Industrias Textiles (FITA) "Como consecuencia de la recesión que afecta a la economía norteamericana, hay en el mercado productos a precio de liquidación, que resultan muy atractivos para el empresario local. Si a esto se le suma la perspectiva de cambio sostenido que impulsa el Gobierno, la falta de mecanismos aduaneros de protección y la baja de aranceles, los importadores se van a lanzar con todo, incluso con la producción del próximo otoño."

Por otro lado, hablar de exportaciones también se hizo cuesta arriba en el sector. "La presión de los altos costos internos hace ingresar a las empresas en zona de pérdida y descoloca a los precios locales para competir con los internacionales", señaló el licenciado Fernando Martínez, gerente de ADITA. Si bien en los primeros siete meses del año el sector textil exportó en total alrededor de 168 millones de toneladas de hilados, tejidos e indumentaria por una cifra cercana a los 388 millones de dólares, frente a 12 millones de toneladas que se importaron por algo más de 43 millones de dólares, esa tendencia favorable se invirtió hacia fin de año.

Un claro —más bien iluminado— ejemplo de los costos que deben afrontar los industriales vernáculos, lo constituye la tarifa actual de la energía eléctrica. El kilowatt/hora de consumo industrial en Argentina se cotiza a 120 milésimos de dólar, algo así como el doble que en Italia, el 240 por ciento más que en Estados Unidos y 5 milésimos más que en Japón. Frente a esta realidad, Colombo reflexiona: "El empresario actúa de acuerdo con las reglas del juego, optimizando sus ganancias; si ve que los costos lo superan, le conviene cerrar, despedir a los empleados y dedicarse a importar".

Esta crisis afecta a todos los empresarios, tanto a los pequeños como a los de mayor magnitud. Fernández señala que "si bien el atraso cambiario y el crecimiento de los costos refunden más al que exporta o tiene más activo fijo, si éstos empiezan a liquidar stock las empresas chicas no tienen forma de hacerles frente, pese a que tienen mayor capacidad de adaptarse a las circunstancias".

Pero como dice un conocido animador de televisión, "siempre hay una de cal y una de arena". En este caso, la buena fortuna viene de la mano de la sostenida recuperación en dólares del salario real, que se incrementó en el segundo semestre en un 38 por ciento y permitió que la demana interna de productos textiles trepara por encima del 47 por ciento. Según una encuesta realizada por FIEL, los sectores más beneficiados son los de algodón y lana. No ocurre lo mismo con las empresas productoras de sintéticos y artificiales.

Más allá del marco que la situación momentánea otorgue al sector, en épocas normales —si las hay por estas tierras— hay unas 2 mil plantas textiles, que ocupan cerca de 120 mil personas entre obreros y administrativos. Según el promedio de la última década, producen cerca de 140 mil toneladas de fibra de algodón y otras tantas de lana sucia, que abastecen las necesidades en el campo de las fibras naturales.

Siempre hablando de épocas de bandera blanca, la industria textil factura alrededor de 1500 millones de dólares. La empresa que tiene mayor participación en las ventas es Alpargatas S.A. Esta y sus subsidiarias —Tejidos Argentinos de Noreste y Tejidos Argentinos S.A.— venden anualmente 214 millones de dólares y exportan más del 15 por ciento del total de su producción.

El consumo local medio por habitante de textiles oscila en los 5 kilogramos anuales, muy poco si se lo compara con los catorce kilogramos de los países europeos.

En las épocas críticas para el poder adquisitivo del argentino medio —según expresaron los entendidos— se dispara la teoría del "elástico". Según la teoría, en los malos tiempos los fabricantes no bajan la calidad de sus productos, se permiten algunos reemplazos como la utilización de acrílicos en lugar de lana. Los que modifican la ecuación son los consumidores, que se las ingenian para hacer durar, por ejemplo, un pantalón y estiran (de ahí el nombre de la teoría) su vida útil a dos o tres temporadas, hasta hacerlo decir: basta, por favor, exijo mi jubilación. Momento en el cual los fabricantes vuelven a sonreir.

	Importación	Exportación*
	En dólares CIF	En dólares COF
1989	74.210.422	467.342.437
Primeros 7 meses 1990 (estimados)	43.341.000	388.457.000

Incluye todas las ramas textiles: hilados, tejidos e indumentaria
Fuente: Base Informativa Textil.

LA RECESION YA ESTA ASOMANDO

Un estudio del Bank of America prevé un freno en la economía norteamericana para 1991, que podría convertirse en depresión en el peor de los casos. Para Europa y Japón las perspectivas no son tan dramáticas, mientras América latina experimentaría una suave recuperación. Causas y magnitud de la crisis en la región.

Nada bueno espera a América del Norte en 1991, la perspectiva para Europa occidental es menos pesimista (aunque su expansión perderá fuerza) y América latina experimentará una recuperación después de tantos años de penuria. Tales son los pronósticos de John Wilson, vicepresidente senior y economista jefe del Bank of America.

Su diagnóstico forma parte del último "International Financial & Currency Markets", publicado por la entidad. Para avizorar el futuro de la economía mundial, Wilson parte de dos escenarios. En el más favorable (F) se supone que las exportaciones de petróleo de Irak y Kuwait son efectivamente bloqueadas, pero otros países reponen casi tres cuartos de los envíos perdidos.

Se considera además que en el segundo semestre del próximo año —tras una solución pacífica del conflicto en el Golfo Pérsico—, los dos países productores de petróleo reanudan sus producciones. De modo que a fines de 1991 el barril de crudo habría vuelto a costar 23 dólares.

En el escenario desfavorable (D), la guerra en el Golfo sobreviene en el invierno del hemisferio norte. Sería un conflicto relámpago y el precio del barril treparía a 40 dólares como consecuencia de las dificultades de producción de Arabia Saudita y el mayor consumo en algunos países. De todos modos, hacia fines del año los precios volverían a una cotización cercana a los 26 dólares.

El cambio para 1991 no es demasiado grande si se consideran las perspectivas globales (ver cuadro). Pero se advierten claras modificaciones en las tendencias regionales, empezando por el impacto de la crisis en Estados Unidos, que por sí solo representa casi un cuarto de la producción mundial de bienes y servicios.

Europa occidental y Asia sufrirían leves reducciones en su ritmo de crecimiento, mientras en el Este europeo se registraría cierta estabilidad, después de la gran declinación de este año. En América latina las actividades económicas renacerían después de los retrocesos impuestos por los programas gubernamentales de austeridad.

Wilson prevé que un mayor crecimiento en este último caso reflejará el aflojamiento de los planes de ajuste en Brasil, Argentina y Venezuela. La fase más aguda de esos programas concluiría hacia mediados de 1991 con el relativo control de la inflación, debido en buena medida a la apertura importadora de esos países.

El pronóstico del Bank of America coincide con el realizado por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, según el cual la situación de América latina podría mejorar "un poco" en 1991 tras haber experimentado este año el "peor comportamiento del mundo". A esa conclusión se arriba tras comprobarse que la región fue la única donde se registró una baja de la producción por habitante después de 1982.

Según el organismo de la ONU, el empeoramiento latinoamericano obedeció a "graves desequilibrios internos" y al hecho de que las medidas antiinflacionarias no surtieron efectos con rapidez. Otros factores que explican el estancamiento —cuando no la caída del producto— son la disminución en el ritmo de crecimiento de EE.UU. y el aumento de los precios del petróleo como consecuencia de la crisis del Golfo.

La invasión de Kuwait, precisamente, es responsabilizada en gran medida por las graves repercusiones en la economía mundial. "Pero no fue la causa principal de su evolución negativa", ya que hubo "varias fuentes independientes, que consistieron en: la recesión vacilante de los principales países industrializados; los problemas de la transición hacia el capitalismo en Europa oriental; y los esfuerzos de estabilización en América latina".

Otras dos dificultades centrales señaladas por el estudio de la ONU fueron la persistencia de la crisis de la deuda externa en el Tercer Mundo y "la gran decepción" provocada por la suspensión de la Ronda Uruguay del GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio).

El endeudamiento, agravado por el aumento de los precios del petróleo, continuó obstaculizando la reanudación del crecimiento en muchos estados. A pesar de algunos avances, se advirtió que el pago de intereses por parte de los países más endeudados siguió siendo mayor que los créditos que éstos recibieron en 1990.

Por consiguiente, "la transferencia neta de recursos financieros desde los países en desarrollo a las potencias industriales continuó representando una gran preocupación". En 1989 esa transferencia había sido de 24.000 millones de dólares y se consideró probable que este año haya vuelto a ser igualmente elevada, en razón de las altas tasas de interés vigentes en los mercados de créditos internacionales.

Sobre el particular, el Banco Mundial aportó lo suyo al difundir estadísticas sobre el endeudamiento en los países en desarrollo.

Según esos datos, el conjunto de esas naciones acumuló compromisos por 639 mil millones de dólares en 1980, que pasaron a 1,26 billones el año pasado y 1,34 billones al finalizar éste. Las cifras muestran un incremento de la deuda en América latina de 422.200 millones de dólares en 1989 a 428.600 doce meses después y la misma tendencia se repite en Africa subsahariana (de 147.000 millones a 160.800); Africa del Norte y Oriente Medio (de 124.600 a 133.500) y en el Este de Asia y el Pacífico (de 206.100 millones de dólares a 224.900).

Con respecto al fracaso de las negociaciones comerciales multilaterales, el estudio de la ONU advirtió sobre la "inquietud generalizada" por la formación de bloques, la tendencia al bilateralismo y el establecimiento de un régimen de intercambio mundial "basado en el poder económico". Ante el clima de menor crecimiento económico —concluye— "es probable que aumenten las presiones favorables a las restricciones comerciales" y que algunas medidas que procuren influir sobre el desenlace de la Ronda "pongan en peligro la liberalización del comercio internacional".



Un pasito para atrás

América Latina - Producto interno bruto por habitante*

1983	90,0
1984	91,1
1985	92,2
1986	93,6
1987	94,5
1988	93,3
1989	92,8
1990**	90,4

* Indice base 1980 = 100
** Estimaciones preliminares

Fuente: CEPAL, Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1990.

LA ECONOMIA QUE VIENE

Previsión de variaciones productivas, en porcentajes

	1989	1990 F	1990 D	1991 F	1991 D
MUNDO	2,9	2,2	2,1	2,4	1,9
AMERICA DEL NORTE	2,5	1,1	1,0	0,7	−0,4
Canadá	2,9	0,8	0,6	1,3	0,8
Estados Unidos	2,5	1,1	1,0	0,6	−0,5
EUROPA OCCIDENTAL	3,3	3,0	2,9	2,6	2,3
Francia	3,6	3,2	3,0	3,0	2,5
Alemania	3,4	3,8	3,8	3,5	3,2
Italia	3,2	3,0	2,9	2,5	2,3
Inglaterra	2,1	1,3	1,0	0,8	0,6
ASIA	5,0	4,6	4,4	4,2	3,9
Australia	4,7	1,0	0,8	2,0	1,7
Japón	4,9	4,4	4,2	3,7	3,5
Corea del Sur	6,7	9,0	9,0	7,0	5,5
AMERICA LATINA	1,3	−0,7	−1,1	2,3	2,0
Brasil	3,6	−3,0	−3,0	0,0	−0,5
México	2,9	3,0	3,0	3,5	4,0
ORIENTE MEDIO	2,0	2,4	2,4	2,6	2,7
Arabia Saudita	0,9	1,2	2,2	1,7	2,0
AFRICA	2,1	1,7	1,7	2,3	2,3
Egipto	5,3	2,5	2,8	3,0	3,5
EUROPA ORIENTAL	−2,0	−3,1	−3,1	0,8	0,8
Unión Soviética	−2,5	−3,0	−3,0	0,0	0,0

Fuente: Bank of America, International Financial & Current Markets.

PERIPLO

SANCIONES. Estados Unidos se está preparando para imponer tarifas aduaneras de 200 por ciento a una serie de productos agrícolas y bebidas de la Comunidad Económica Europea (CEE), valuados en 420 millones de dólares, en respuesta al fracaso en las conversaciones de la Ronda Uruguay del GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio). Las sanciones, por las ventas perdidas de granos forrajeros cuando España ingresó al mercado común, serían las primeras de una serie de represalias a ser adoptadas por EE.UU. contra la Comunidad. Esta rechazó el pedido norteamericano de extender o renegociar el acuerdo cuatrienal que otorgaba una compensación por la pérdida de exportaciones y concluirá este año. Ese acuerdo comprometía a la CEE a comprar 2,3 millones de toneladas de granos forrajeros. El gobierno estadounidense publicó una lista de represalias como la imposición de tasas sobre importaciones de bebidas valuadas en 204 millones de dólares; agua mineral (78 millones); vermut y otras bebidas alcohólicas (43,6 millones); y quesos (16,5 millones), entre otros ítem.

BOLSA. La principal plaza financiera china durante la primera mitad de este siglo, la Bolsa de Valores de Shanghai, fue reabierta esta semana tras la clausura dispuesta cuando accedió al poder el gobierno comunista. Decenas de agentes bursátiles vestidos con chaquetas de paño rojo comenzaron contrataciones en una sala de 460 metros cuadrados, dominada por un tablero electrónico que reflejaba las cotizaciones de 30 títulos, 22 de los cuales del tipo de obligaciones negociables. Las contrataciones de la primera jornada sumaron unos 10,3 millones de yuan (aproximadamente 1,9 millones de dólares).

IMPUESTOS. Según una clasificación de la revista estadounidense *Money*, los contribuyentes de Washington son los más afectados por los impuestos locales, directos o indirectos. Por ejemplo, una familia de cuatro personas con un ingreso total de 66.400 dólares anuales paga en la capital de EE.UU. 5843 dólares en distintos tributos. En Alaska, el paraíso fiscal interno de Estados Unidos, la misma familia paga apenas 131 dólares. Después del distrito de Columbia, que comprende las áreas centrales de Washington, el estado donde se pagan más impuestos es Nueva York (5576 dólares para el grupo del ejemplo), seguido por Wisconsin (5494) y Maryland (5418). Entre los estados con menor presión impositiva figuran New Hampshire (639 dólares), Florida (1231), Wyoming (1237) y Dakota del Sur (1251 dólares).

PETROLEO. La industria petrolera venezolana se prepara para una posible "guerra de precios" en 1991, cuando luego del conflicto en el Golfo Pérsico los valores del crudo caigan hasta 10 dólares por barril, según un estudio divulgado esta semana por el *Diario de Caracas*. Entre las posibilidades que se manejan cobra fuerza la de una sobreoferta después de un conflicto armado tras el cual los productores del área buscarán colocar su crudo para hacerse con divisas a fin de recuperar sus economías, lo que deprimiría considerablemente el precio.

ENFOQUE

POR MARCELO ZLOTOGWIAZDA

Luis Rappoport, un economista vinculado a Luis Curia que hace exactamente un año impulsó desde dentro del equipo económico el plan de dolarización y convertibilidad de la moneda, decía los otros días que "en esta época el oficio de consultor económico es muy ingrato. La Facultad de Ciencias Económicas y la lectura y observación de los temas económicos no capacitan para resolver las angustias de la gente, cosa para la que están mucho más preparados los cocineros, psicólogos, sacerdotes o prostitutas. Nosotros no hemos sido eficaces tranquilizadores cuando respondíamos con sesudo profesionalismo a la angustiosa pregunta de ¿hasta dónde va a llegar el dólar? que nos hacía la gente durante la hiperinflación".

Que el oficio de consultor suele ser ingrato lo vivió en carne propia esta semana el mismísimo Miguel Angel Broda, que al día siguiente de haber afirmado en el programa de Neustadt "yo dije en marzo que el dólar a fin de año iba a estar en 5000" se encontró con que *Ambito Financiero* reprodujo un pronóstico que el consultor había hecho en julio, dando un dólar para estos días de 8800 a 15300 australes. Claro que al matutino de Julio Ramos podría recordársele que el economista Walter Graziano, que ellos tanto ensalzan en sus páginas, predijo con insistencia entre abril y setiembre que 1990 no terminaba sin otra hiper.

Lo cierto es que la anteúltima semana del año está concluyendo con un dólar oscilando en los 5000 australes y con tasas de inflación de un dígito. Sin embargo, Erman y su gente brindarán el 24 por la noche llenos de preocupaciones por la aceleración de precios y por la caída desenfrenada del tipo de cambio real.

Saúl Bouer, el único de los funcionarios del equipo económico que no festeja la Navidad, es aquel que luego del alejamiento de Raúl Cuello ha pasado a concentrar toda la responsabilidad en el flanco más débil del esquema vigente. Como mandamás absoluto de toda la caja del Estado, sobre él recae ahora la dificilísima tarea de elevar los ingresos fiscales hasta niveles que le permitan al Gobierno seguir comprando en el mercado abultadas cantidades de divisas para pagar parte de la deuda y para disuadir cualquier corrida, sin seguir acudiendo tanto a la emisión de dinero que —a criterio de muchos— ya no sería absorbido por la gente y empujaría aún más arriba el índice de precios.

La tarea de mejorar las cuentas fiscales va a llevar al equipo económico a un terreno que quiso evitar por todos los medios: agotadas ya las posibilidades del Estado para bicicletear pagos y deudas internas, sin casi margen para reducir aún más el gasto público, y con una sociedad que está respondiendo a la corrupción de guante blanco de la clase dirigente con un natural relajamiento en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias que se está traduciendo en un fuerte aumento de las ventas en negro, la única alternativa que tiene el equipo económico para alcanzar ese objetivo es cobrar más impuestos a los grandes contribuyentes.

Pero si lo intenta (hay más de uno dentro del equipo que cree que no hay otro remedio), puede verse afectado el delicado equilibrio que estableció el Gobierno con el poder económico a través de la ecuación "te quito subsidios y te prorrogo pagos, pero te doy las empresas del Estado". Ese equilibrio ya está soportando un incipiente torbellino que sopla desde el lado del atraso cambiario y desde los indicios cada vez más sonoros de una mayor apertura de la economía por medio de la rebaja de aranceles.

Teniendo en cuenta que desde su ampliación de integrantes la Corte Suprema ha venido actuando como una dependencia del Ejecutivo, el fallo que le dio espacio a la DGI para que cobre más de 1000 millones de dólares a grandes empresas que habían pagado impuestos con créditos fiscales ficticios comprados con supuesta inocencia al grupo estafador Koner-Salgado, podría llegar a ser la señal simbólica de que el Gobierno está dispuesto a priorizar la viabilidad económica del ajuste antes que algunos ingredientes de la alianza política con los grandes grupos. El esquema sería aumentar la presión tributaria para aliviar las cuentas públicas y dar rienda suelta a la apertura para que la mayor recesión y la competencia externa actúen como bálsamo en los precios, apostando a que un más rápido desguace del Estado compense el malhumor que esas medidas generarían entre los grandes empresarios.

Claro que cambiar ciertas reglas de juego en la relación con un poder económico que lo quiere todo es como jugar con fuego en un depósito de solvente, y podría significarle al Gobierno disgustos mayores que los que tiene cualquier consultor que se equivoca en los presagios para el dólar.

EN EL BOLSILLO

Gustavo Saiegh

Pasajes a la costa

Las vacaciones comienzan y terminan para muchos a bordo de un colectivo. Aquí los precios de los pasajes a las principales playas bonaerenses:

A Mar del Plata, en un bus de Costera Criolla, hay que abonar 118.500. Se puede pagar con tarjeta de crédito sin tener recargo. El mismo precio tiene el pasaje en los colectivos de Micromar. Pero en esta línea también tienen un servicio Clase A que incluye (además del bar, baño, video y un viaje sin escalas, como los otros) la compañía durante todo el viaje de una azafata. Y por eso hay que pagar 131.700.

Si el destino es Miramar, los precios ya no son los mismos. En Costera Criolla cuesta 130.500. En Micromar, en tanto, 127.900.

Al Municipio Urbano de la Costa viaja el Río de la Plata. Tiene dos clases de servicio: local y expreso. En ninguno de los dos aceptan tarjetas de crédito como forma de pago. A San Clemente, el pasaje cuesta 86.000 si entra en las localidades intermedias y 108.000 el non-stop. A Santa Teresita, 90.000 y 112.000. A San Bernardo, 94.000 y 117.000. A La Lucila del Mar, 93.000 y 116.000. A Mar de Ajó, 95.000 y 120.000.

Cuando se quiere vacacionar en Villa Gesell, Anton le pedirá por el pasaje 131.000. Río de la Plata lo llevará por 102.000 en el servicio con escalas y 125.200 en el que no se detiene por el camino.

A Pinamar puede viajar también en Antón (122.200) o en Río de la Plata (99.400 y 113.800). Por último, a Necochea lo puede llevar Costera Criolla (156.500).

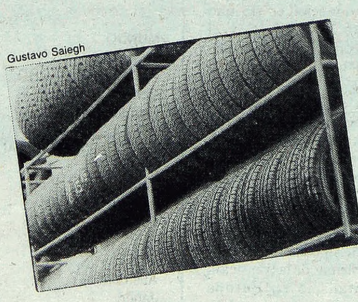
Redondo, redondo

Diciembre es un mes de jolgorio para los fabricantes de cubiertas para autos. El crecimiento espectacular de las ventas es lo que los alegra. No es que nadie ponga neumáticos en el arbolito, sino que ante la proximidad de las vacaciones, y la posibilidad de rodar muchos kilómetros en el coche con la familia a cuestas, un importante porcentaje de los automovilistas se decide a renovar ruedas.

Si usted quiere una Cinturatto radial de Pirelli para usar con cámara y la va a pagar de contado, tendrá que desembolsar 341.000 australes en Neumáticos Gutiérrez, en Av. Santa Fe 4997. Con tarjeta de crédito le costará 426.000.

Si sus preferencias se inclinan por una FATE AR28, de las que no llevan cámara en su interior, en Gomería Las Heras, al 2138 de esa avenida, le pedirán 480.000. Una Good Year standard cuesta allí 290.000.

Gustavo Saiegh



La Grand Prix radial de Good Year, en Juan B. Justo 735, se cotiza a 480.000. Pero por 150 a 180 mil australes le ofrecen una radial usada en buen estado. También tienen en sus estantes cubiertas Funsa, uruguayas, de 4 telas, a 345.000. Y si usted tiene sus cubiertas gastadas para dejar, por cada recapada bajo las normas Fliter tendrá que abonar 190.000.

En la gomería Santa Elena, avenida San Juan 451, ofrecen las Firestone radiales a 400.000 la unidad, precio contado. Si quiere pagar con tarjeta tendrá que hacerse cargo de un recargo del 20 por ciento.

Sobre Paseo Colón, al 1375, un local dedicado a las reparaciones de pinchaduras tiene como anexo la venta de cubiertas recapadas: la auténtica Fliter vale 200.000. También aquí hay que dejar el casco de la cubierta vieja.

En todos los casos los precios son los válidos para cubiertas para un Renault 12.

Gustavo Saiegh



Helado por kilo

—Monte Oliva (Mercedes y Fernández Enciso)	76.000
—Freddo (Libertador y Gorostiaga)	76.000
—Nevada (Santa Fe 4599)	56.000
—Saverio (Junín 1797)	76.000
—Lubena (Santa Fe 4224)	56.000
—La Montevideana (Fitz Roy 4945)	35.000
—Duna (Cerrito 1004)	56.000
—El show del cucuruchón (Santa Fe 1612)	60.000
—Leoyak (Las Heras 2938)	60.000
—Cabaña Tuyú (Cabildo 1501)	76.000
—Concord (Humberto I° y Perú)	46.000
—Frigor (Perú 1047)	35.000

BANCO DE DATOS

BIBA

Una oferta por 852.000 dólares ganó el remate de 10.000 hectáreas de tierras ubicadas en Corrientes que se subastaron el viernes por tercera vez luego de dos frustrados intentos que no habían registrado interesados. Se trata del campo Rincón del Rosario, cercano a la zona de Yacyretá, y corresponden a la quiebra de una empresa integrada por la familia Cadenas Madariaga. Parte de ese dinero iría a parar a manos del BIBA, ya que el controvertido banco del grupo Bulgheroni tiene sobre esa quiebra una hipoteca a su favor de cobro privilegiado.

MEDEFIN

Llamó la atención en el ambiente financiero los avisos que el banco Medefin está publicando en la edición internacional de la revista *Time*. La entidad que tiene como principales socios a Daniel Cardoni, Fernando Mayorga y a la familia Schettini, se ubica en el lugar 108 en el ranking de depósitos en australes (36.600 millones en setiembre).

YPF-ENAP

El próximo jueves YPF firmará con la petrolera estatal de Chile, ENAP, un contrato por el cual ésta explotará un área costa afuera en la boca del Estrecho de Magallanes. Si bien se estima que en la zona hay nada más que 3 millones de metros cúbicos de reservas, se trata de una operación importante para el país trasandino que sin ese petróleo estaría importando hacia 1995 el 90 por ciento de sus necesidades de crudo.

ESSO

La petrolera estadounidense inaugurará próximamente otra tanda de Esso Shops en su cadena de estaciones de servicio: entre ellos uno en Las Heras y Galileo, de Capital Federal, otro en Mar del Plata y un tercero en Rafaela. Tanto Esso como Shell y Astra han llegado a la conclusión de que esos negocios de venta rápida que facturan en promedio unos 25.000 dólares mensuales son un buen anzuelo para atraer automovilistas al surtidor y constituyen un ingrediente importante de una estrategia de marketing para enfrentar la mayor competencia que vendrá con la desregulación. Además, a diferencia de los primeros tiempos, las empresas proveedoras han comenzado a ver a esos comercios como una importante boca de comercialización y se están acercando para contratos de suministro a largo plazo, incluso con descuentos. Un dato curioso de esta nueva modalidad de venta en el país es que la secuencia de aparición fue inversa a la de Estados Unidos: allí fue una cadena de venta rápida de comestibles —la Seven Eleven— la que adosó a algunos locales surtidores para expender combustible.